Table des matières

Préface 5

Introduction :
Pourquoi (se faire) recruter avec l'esprit gagnant-gagnant ? 9

Le recrutement, une pratique aux résultats souvent imprévus… 10

Le recrutement, une pratique locale aux répercussions globales 11

Tordons le cou du mouton à cinq pattes ! 14

Le recrutement n'est ni une science exacte ni une action improvisée 16

Le recrutement, situation d'évaluation de compétences humaines 17

Standardiser les situations d'évaluation
par une instrumentation de gestion *ad hoc* 20

Existe-t-il une représentation des recrutements qui prime sur toutes les autres ? 22

Gestion des recrutements : pour une autre rationalité d'action 24

Déontologie et réglementation relatives au recrutement 25

Donner du sens à ses actions de recrutement avec bon sens 27

Recrutement gagnant-gagnant, mode d'emploi 28

COMMENT RECRUTER GAGNANT-GAGNANT ?
VOLET RECRUTEUR 33

Préambule 35

PREMIÈRE PARTIE
La phase de préparation 45

Étape 1 **Se connaître** 49

1 Faire le bilan des situations professionnelles pour connaître le profil et l'environnement du poste à pourvoir 50

2 Se projeter dans les situations critiques du poste pour connaître le profil du candidat idéal 52

3 Confronter le profil de poste et le profil du candidat pour équilibrer son offre et sa demande 54

Étape 2 **Connaître (et cerner) sur le marché de l'emploi sa cible de candidats potentiels** 59

1 La liste des critères objectifs de présélection 60

2 La liste des critères subjectifs d'évaluation 61

3 Déterminer sa marge de manœuvre en confrontant ses critères avec le marché de l'emploi 63
Connaître la cible des candidats 64
Des secteurs d'activités offreur ou demandeur : gérer la pénurie ou la pléthore de candidats 65

Étape 3 **Connaître les outils permettant de se faire connaître sur le marché de l'emploi** 69

1 Des outils pour faire savoir son savoir-faire 69
Structurer l'information sur le fond et la forme 69

2 Un outil pour chaque étape du processus de recrutement 70
Processus a : initialiser le contact 70
Processus b : échanger de l'information 76
Processus c : conclure 80

SECONDE PARTIE
La phase d'action 83

Étape 1 **Établir des contacts ciblés** 85

1 Générer des candidatures ciblées, priorité n° 1 86
Identifier son besoin : synthèse du profil du poste et du profil du candidat recherché 86
Cerner sa cible sur le marché de l'emploi 87
Élaborer le message de recrutement 87
Le style de communication 87
Mise en œuvre du plan de communication 88

2 Gérer les flux de candidatures 88
Les sources de candidatures « en flux continu » 88
Les sources de candidatures ponctuelles 92
Organiser la présélection des candidatures 94

Étape 2 **Échanger de l'information et faire mûrir ses décisions** 99

1 Juste avant l'entretien 100

2 Pendant l'entretien 101
Gérer les différentes étapes de l'entretien 101
Comment se comporter en entretien 107

Les stratégies d'information 109
La métacommunication 112

3 Après l'entretien 114

Étape 3 **Conclure** 117

1 Se donner les moyens de choisir 117
« Choisir et se faire choisir » plutôt que « choisir ou subir » 117
La philosophie de la démarche d'emploi au service d'un seul but : l'embauche réciproque et responsable 117

2 Choisir, c'est exclure 118
Être exigeant et prendre le temps de choisir 119
Rester en bons termes avec les candidats finalistes à qui on a dit non, sait-on jamais… 120

3 Décider 120

4 Contractualiser après avoir décidé 121

5 Suivre le candidat embauché durant et après sa période d'essai 121

Conclusion du volet recruteur 123

COMMENT SE FAIRE RECRUTER GAGNANT-GAGNANT ? VOLET CHERCHEUR D'EMPLOI 125

Préambule 127

PREMIÈRE PARTIE
La phase de préparation 131

Étape 1 **Se connaître** 135

1 Faire le bilan de son expérience professionnelle pour connaître son profil de compétences 136

2 Se projeter sur un métier et ses situations de travail pour connaître son profil de poste idéal 138

3 Confronter son profil de compétences et son profil de poste idéal pour équilibrer son offre et sa demande ; tendre vers un jeu « gagnant-gagnant » 139

Étape 2 **Connaître le marché de l'emploi et ses cibles d'entreprises potentielles** 143

1 Choisir les entreprises des secteurs d'activités cibles : la méthode des « ronds dans l'eau » 143

2 Des secteurs d'activités offreurs ou demandeurs ? 145

3 Comment tirer son épingle du jeu et ne pas subir les aléas du marché ? 145

4 Identifier et connaître les cibles d'entreprises proches du profil de poste idéal 147

Étape 3 **Connaître les outils permettant de se faire connaître sur le marché de l'emploi** 151

1 Des outils pour faire savoir son savoir-faire 151
Structurer l'information sur le fond et la forme 151
Être soi-même ! 152
Adapter ses outils à l'environnement 152

2 Un outil pour chaque étape du processus de recherche d'emploi 152
Processus a : Initialiser le contact 152
Processus b : Échanger de l'information 154
Processus c : conclure 158

SECONDE PARTIE
La phase d'action 161

Étape 1 **Prospecter pour établir des contacts** 163

1 Se servir judicieusement des utilisateur, décideur et prescripteur 164

2 Décrocher un rendez-vous, la priorité n° 1 165
Les principaux sas d'entrée pour décrocher un rendez-vous : de la nécessité d'avoir identifié l'utilisateur, le décideur et le prescripteur 165

Étape 2 **Échanger de l'information puis faire mûrir ses décisions** 169

1 Juste avant l'entretien 169
S'intéresser à l'autre et intéresser l'autre : la clé de l'entretien gagnant-gagnant 170
Le matériau de base de l'entretien : l'information 170

2 Pendant l'entretien 171
Comment se comporter en entretien 171
Les stratégies d'information 172
La métacommunication 175

3 Après l'entretien 177

Étape 3 **Conclure** 179

1 Se donner les moyens de choisir 179
« Choisir et se faire choisir » plutôt que « choisir ou subir » 179
La philosophie de la démarche d'emploi au service d'un seul but : l'embauche 179

2 Choisir, c'est exclure 180
Pour choisir, exclure d'abord les propositions les plus éloignées du projet professionnel 180
Être exigeant et prendre le temps de choisir 180
Rester en bons termes avec ceux à qui on a dit non, sait-on jamais… 181

3 Contractualiser avant de décider 181

4 Décider 182

Conclusion du volet chercheur d'emploi 183

Webographie 185

Glossaire 187